



Grupa Stelmet

Prezentacja wyników finansowych
za 1 półrocze
roku obrotowego 2016/2017

23 czerwca 2017 r.



**Stanisław
Bieńkowski**

Prezes Zarządu

Kieruje całą Grupą Stelmet, wyznacza kierunki jej rozwoju i odpowiada za strategię. Strategicznie nadzoruje działalność w obszarze drewnianej architektury ogrodowej.

Bezpośrednio nadzoruje:

- Pion zakupów
 - Pion personalny
 - Pion Informatyki
- Twórca i wieloletni prezes zarządu Stelmet



**Przemysław
Bieńkowski**

Wiceprezes Zarządu

Kieruje i nadzoruje:

- Pion finansów i księgowości
 - Pion techniczny
 - Pion sprzedaży i produkcji pellet:
- W Stelmet od 2006 r.
- Od 2007r. pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu
- Po ukończeniu Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie rozpoczął pracę jako Analityk w BRE CF



**Andrzej
Trybuś**

Członek Zarządu

Kieruje i nadzoruje:

- Pion sprzedaży i produkcji drewnianej architektury ogrodowej
 - Pion logistyki
- Ze Spółką związany od 2010 r.
- Poprzednio Członek Zarządu w Grupie Steinhoff



**Piotr
Leszkowicz**

Członek Zarządu

Operacyjnie kieruje pracą pionu finansów i księgowości, w skład których wchodzi też dział controllingu

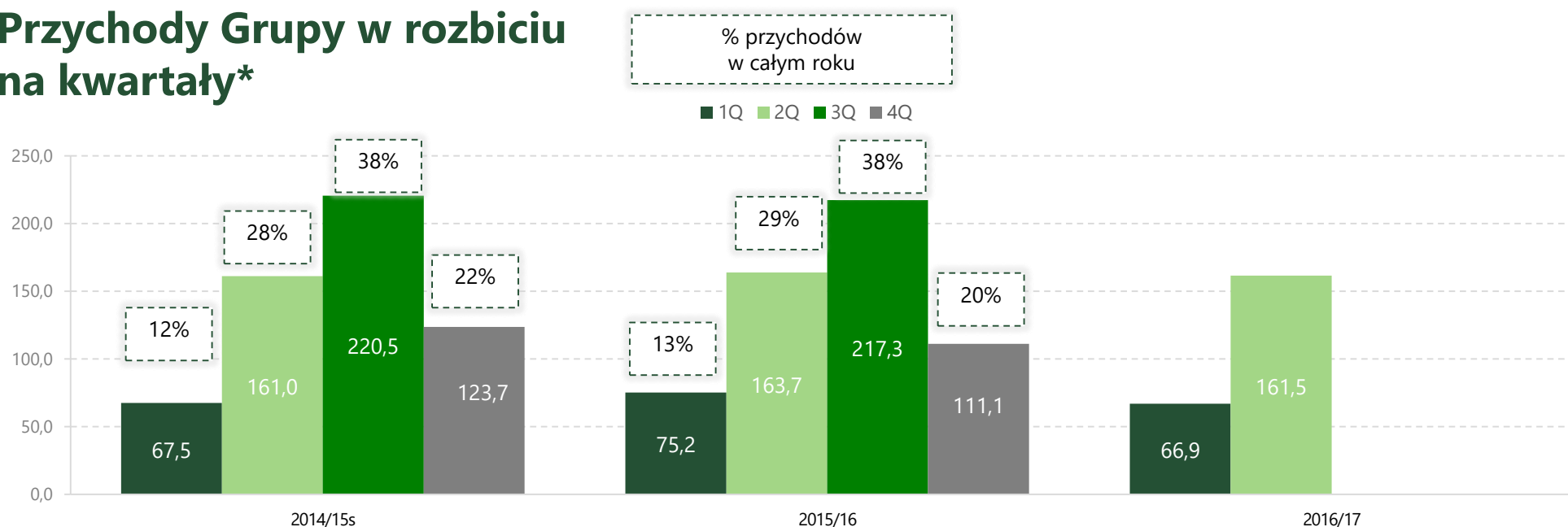
- W Stelmet od 2008 r. na stanowisku dyrektora finansowego
- Poprzednio Członek Zarządu w Grupie Steinhoff
- Zarządzał również działem finansów i controllingu w Nestle (Schoeller)

Sezonowość w Grupie Stelmet typowa dla branży

Rozpoczęcie sezonu sprzedaży drewnianej architektury ogrodowej (DAO)



Przychody Grupy w rozbiciu na kwartały*



Przychody Grupy Stelmet:

- Przychody w 2Q 16/17 niższe o niespełna 2,3 mln PLN, tj. o 1,4% niż w 2Q 15/16, po 1H odchylenie wynosi 10,6 mln PLN, tj. -4,4% (r/r)
- Większa sprzedaż pellet o 1,5 mln PLN tj. o 10,2% w 2Q 16/17 vs 2Q 15/16 oraz wzrost o 5,6 mln PLN tj. 18,4% w 1H 16/17 vs 1H 15/16
- Niższa sprzedaż DAO o 4,0 mln PLN tj. 2,8% w 2Q 16/17 vs 2Q 15/16 oraz o 15,1 mln PLN tj. 7,8% w 1H 16/17 vs 1H 15/16
- Za inne odchylenia przychodów odpowiadają pozostałe segmenty

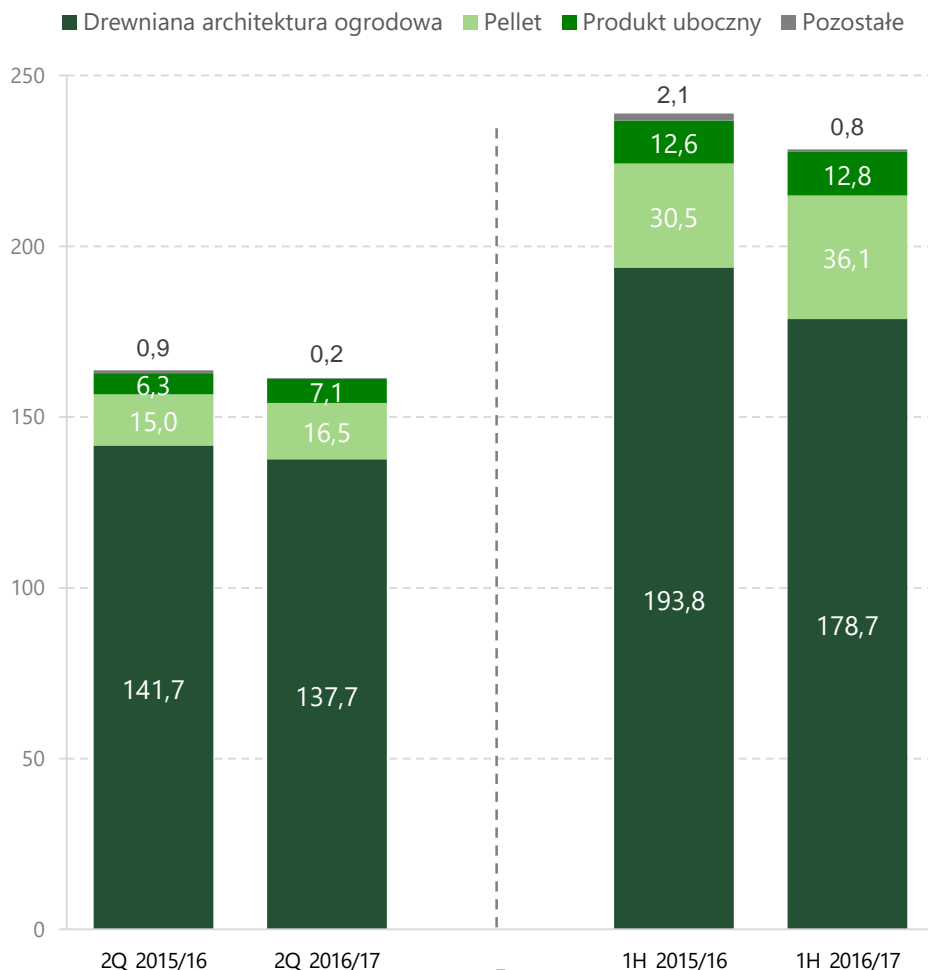
Przychody ze sprzedaży w 2Q wyniosły

161,5 mln PLN

Przychody po 1H wyniosły

228,4 mln PLN

Produktowa struktura sprzedaży w mln PLN



Struktura produktowa przychodów odzwierciedla sezonowość Grupy:

- W 1H 16/17 sprzedaż DAO stanowiła 78,3% przychodów Grupy i była o 2,9 p.p. niższa w stosunku do 1H 15/16
- Osłabienie funta brytyjskiego wobec złotego zmniejszyło przychody ze sprzedaży Grupy w 1H 16/17 o 8,8 mln PLN w stosunku do porównywalnego okresu 15/16
- Wzrost udziału przychodów ze sprzedaży pellet z 12,8% w 1H 15/16 do 15,8% w 1H 16/17, będący następstwem dynamicznej sprzedaży

Wzrost przychodów ze sprzedaży pellet w 1H 16/17
+18,4% (r/r)

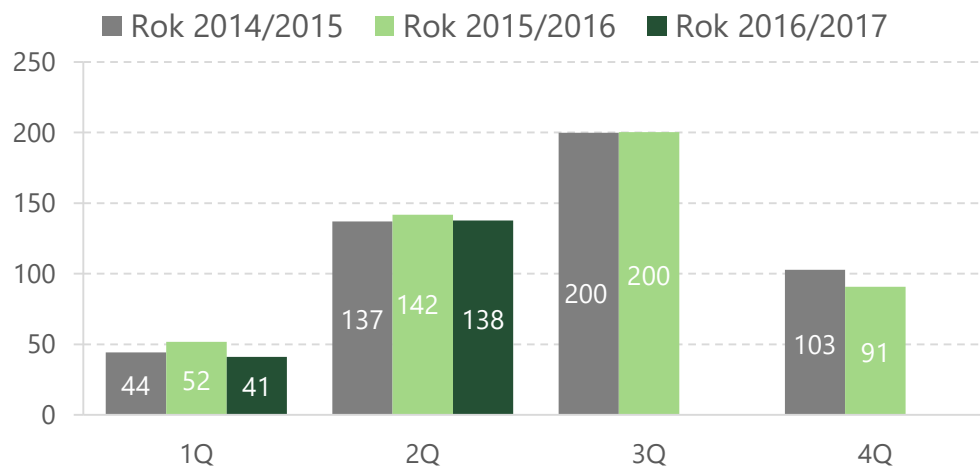
Sezonowość sprzedaży DAO w Grupie Stelmet typowa dla branży

2Q - wejście Grupy w szczyt sezonu sprzedaży DAO

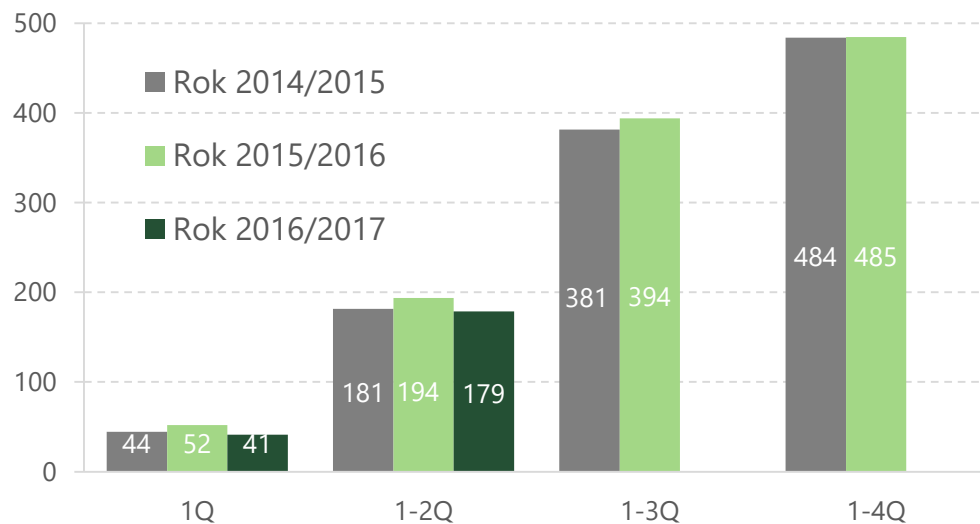


Przychody ze sprzedaży DAO w mln PLN

Kwartalnie



Narastająco



Rozkład kwartalny sprzedaży DAO odzwierciedla sezonowość działalności Grupy:

- Historyczna sprzedaż DAO w drugim kwartale stanowi około 28 - 30% rocznej sprzedaży, a dla pierwszego półrocza 37,5 - 40%.
- Największa sprzedaż DAO jest realizowana w drugim i trzecim kwartale naszego roku obrotowego

Historyczna sprzedaż DAO w 2Q na poziomie **28 - 30%** sprzedaży w całym roku

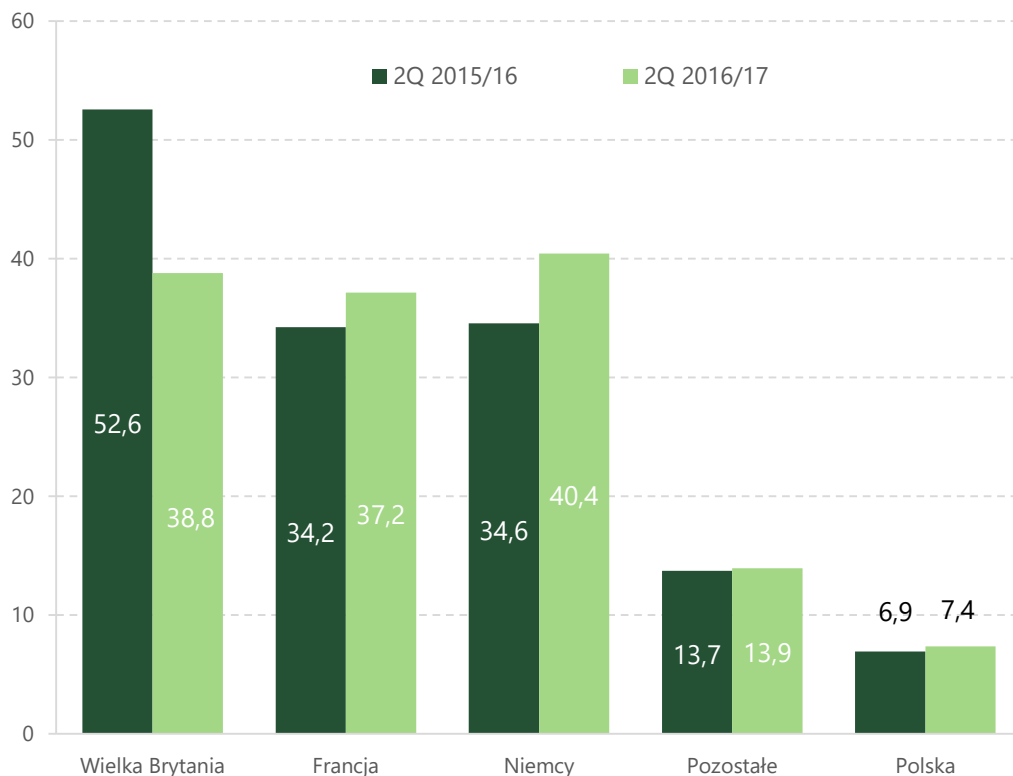
* dla celów porównywalności dane za I kwartał roku 2014/15 uwzględniają wyniki Grange Fencing pomimo, że Spółka weszła formalnie do Grupy Stelmet od 1 grudnia 2014r.

Sprzedaż - Architektura ogrodowa

Stelmet jest wiodącym producentem i dystrybutorem na największych rynkach DAO w Europie



Geograficzna sprzedaż DAO wyrażona w mln PLN



Najwyższe wzrosty na rynku niemieckim i francuskim:

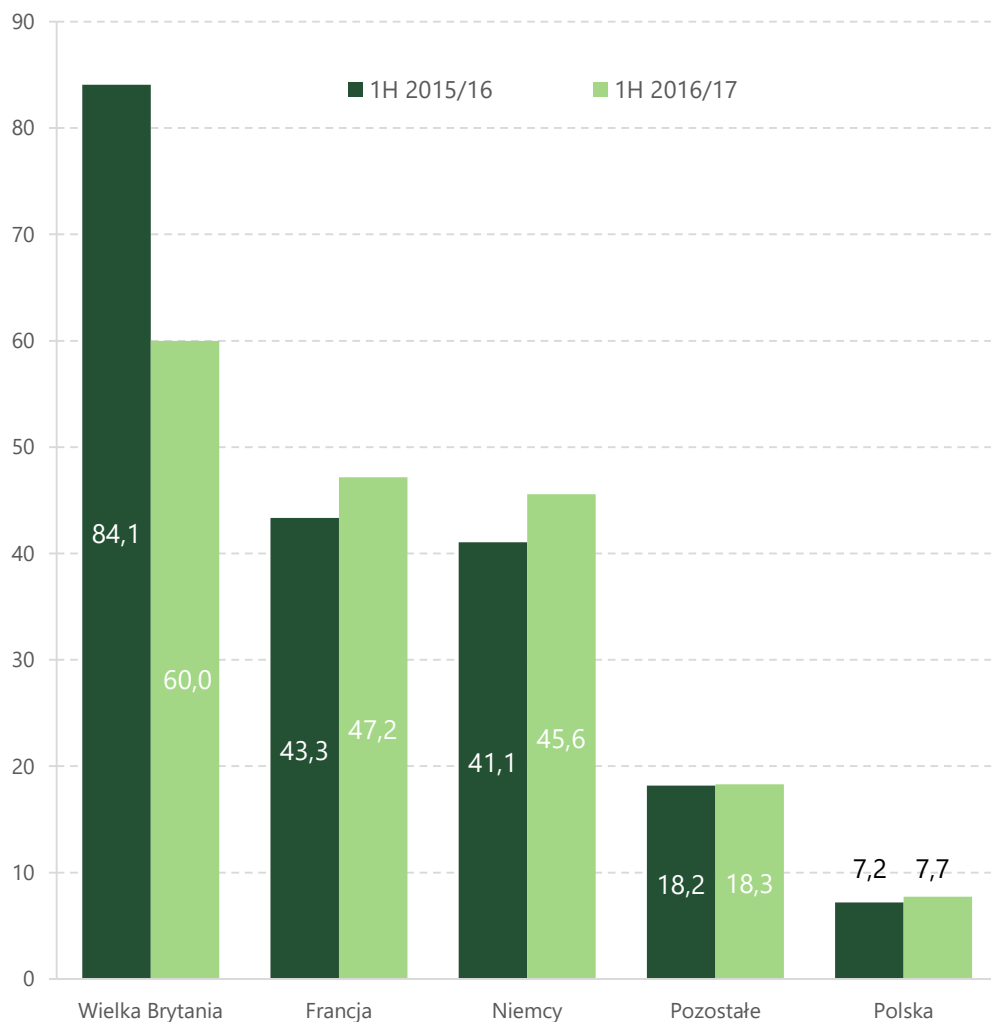
- W 2Q 16/17 najwyższy wzrost sprzedaży na rynku niemieckim: o niespełna 5,9 mln PLN, tj. +17%
- Duży wzrost odnotowano również na rynku francuskim: o 2,9 mln PLN, tj. +8,5%
- Wzrost na rynku polskim wyniósł 0,4 mln PLN, tj. 6,1%
- Pozostałe rynki Europy kontynentalnej charakteryzowały się sprzedażą na poziomie drugiego kwartału 15/16: wzrost o 0,2 mln PLN, tj. +1,6%
- Na rynku brytyjskim zmniejszenie przychodów ze sprzedaży o 13,8 mln PLN wynikające z:
 - niższego kursu GBP/PLN – wpływ 5,7 mln PLN
 - niższej wielkości sprzedaży w GBP – wpływ 8,1 mln PLN

Sprzedaż - Architektura ogrodowa

Stelmet jest wiodącym producentem i dystrybutorem na największych rynkach DAO w Europie



Geograficzna sprzedaż DAO wyrażona w mln PLN (narastająco)



Wzrosty sprzedaży w krajach Europy kontynentalnej

- W 1H 16/17 najwyższy wzrost sprzedaży odnotowano na rynku niemieckim: o 4,5 mln PLN (+11,0%). Po wyeliminowaniu rozwiązanej w 1Q 15/16 rezerwy na rabat posprzedażowy w wysokości 1,4 mln PLN, zanotowany wzrost wyniósłby 5,9 mln PLN, tj. +14,4%.
- Wzrost na rynku francuskim o 3,8 mln PLN, tj. 8,8%.

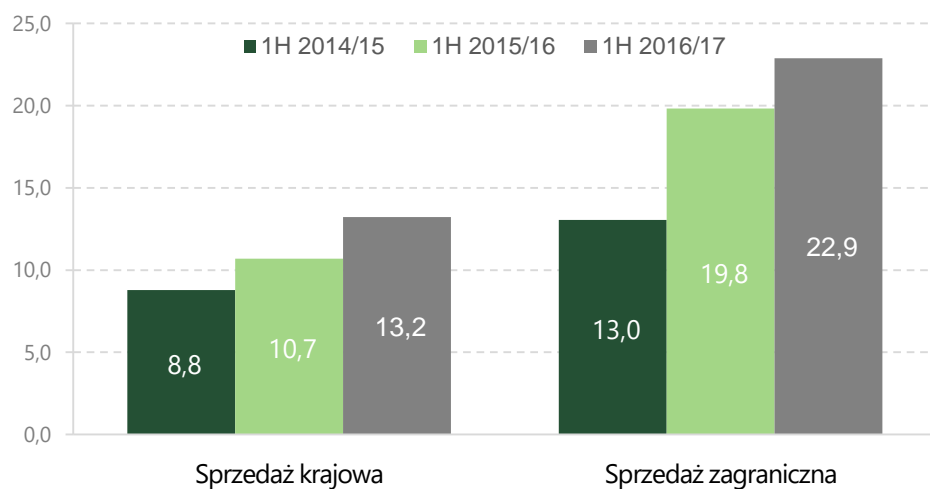
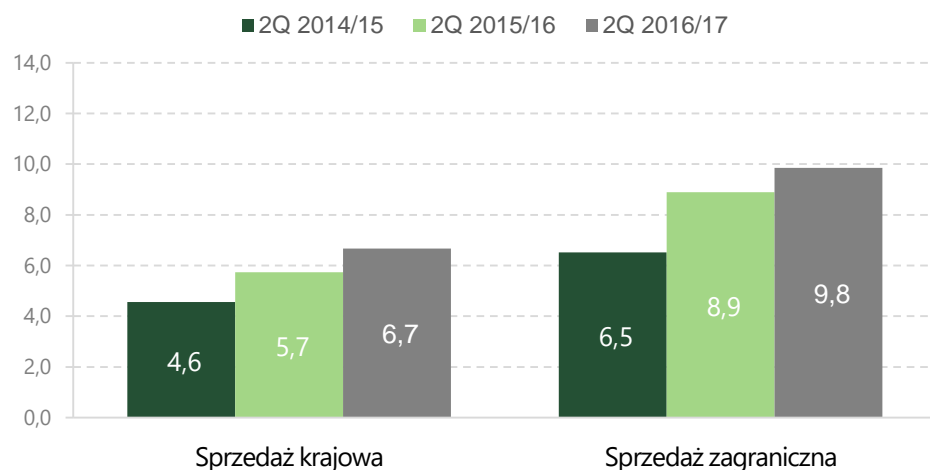
Niższa sprzedaż w Wielkiej Brytanii

- Spadek przychodów w 1H 16/17 na rynku brytyjskim o 24,2 mln PLN (- 28,7%) w efekcie:
 - niższego kursu GBP/PLN – wpływ 8,8 mln PLN
 - niższej wielkości sprzedaży w GBP – wpływ 15,4 mln PLN
- Niższa sprzedaż na rynku brytyjskim wynikająca z:
 - większych niż zazwyczaj zapasów produktów w sieciach DIY, które pozostały jeszcze po poprzednim sezonie,
 - mniejszego niż oczekiwano wpływu huraganu Doris,
 - niepewności konsumentów związanej z brexitem.

Sprzedaż - Pellet

Dynamiczny wzrost sprzedaży pellet

Struktura geograficznej sprzedaży pellet wyrażonej w mln PLN



Dynamicznie rosnące przychody ze sprzedaży pellet

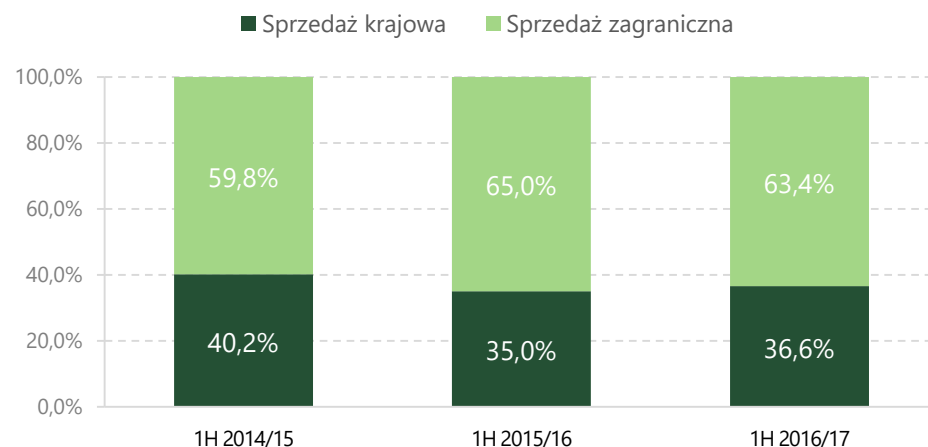
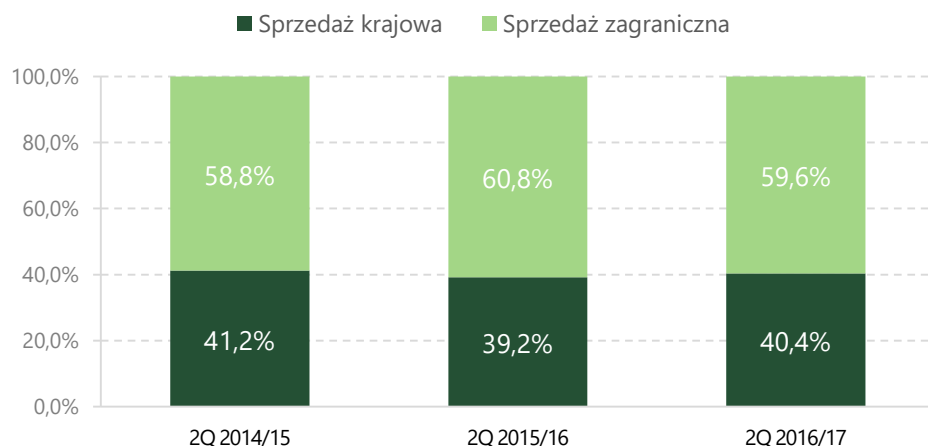
- Sprzedaż pelletu w 1H 2016/17 wyniosła 55,4 tys. ton.
- W 1H 16/17 sprzedaż wzrosła r/r o 5,6 mln PLN, tj. o 18,4%.
- Wysokie wykorzystanie mocy zakładu w Zielonej Górze jednym z czynników podjęcia decyzji o budowie zakładu produkcji pellet w Grudziądzu.



Sprzedaż - Pellet

Stabilna struktura geograficzna sprzedaży

Struktura geograficznej sprzedaży pellet wyrażonej w mln PLN

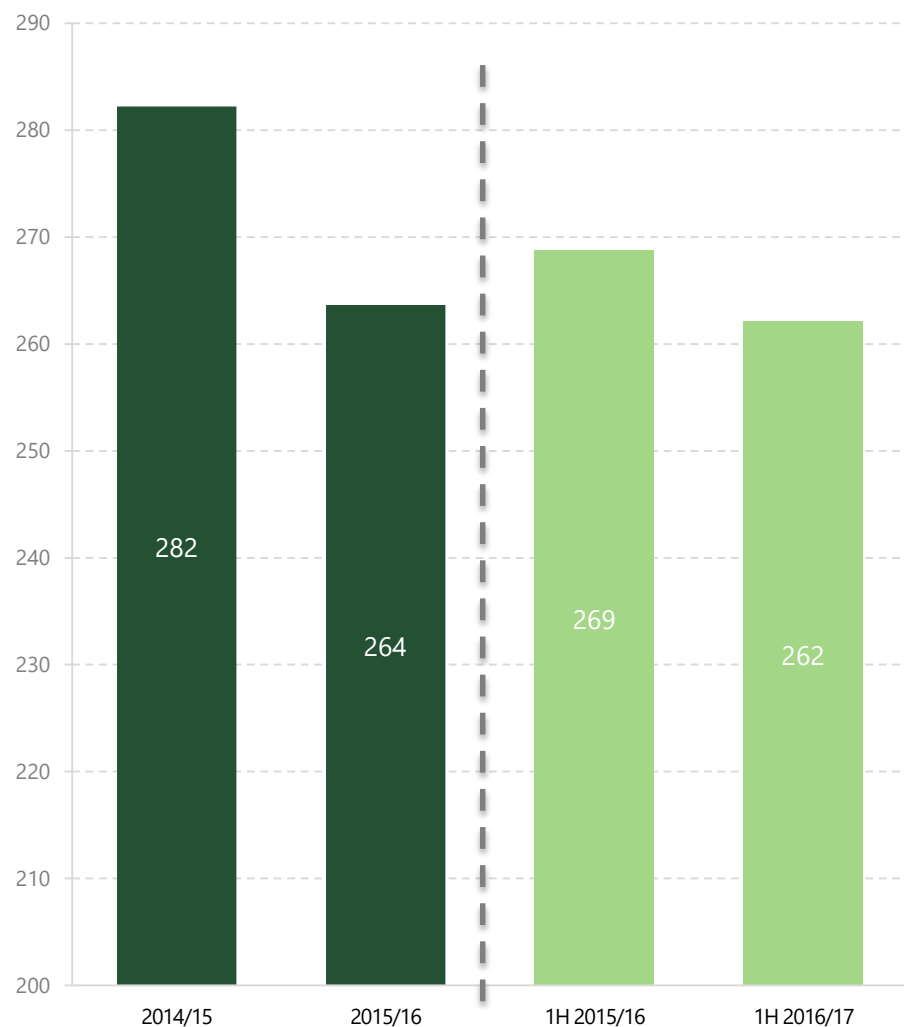


Rekordowa kwartalna wielkość sprzedaży pellet w tonach w historii Grupy

- W 1H 2016/17 w stosunku do 1H 2015/16 większą sprzedaż zanotowano zarówno dla rynku polskiego jak i rynków eksportowych
- Struktura geograficzna sprzedaży pellet pozostaje porównywalna do lat ubiegłych



Historyczne ceny surowca w PLN/m³



Ceny surowca na stabilnym poziomie

- Ceny nabycia surowca w 1H 2016/2017 kształtowały się na nieco niższym poziomie niż w całym roku 2015/2016
- Koszty nabycia drewna w 1 półroczu 2016/2017 są zgodne z oczekiwaniami Grupy dla całego roku 2016/2017.
- Obecny poziom zakontraktowanego surowca w ramach rocznych umów w Lasach Państwowych i dodatkowo dokonane zakupy w systemie e-drewno zabezpieczają w bieżącym roku obrotowym potrzeby Grupy na poziomie około 95%.
- Dodatkową pulę Grupa planuje nabyć w nowym systemie (e-drewno) lub w ramach puli drewna dla rynku rozwojowego.

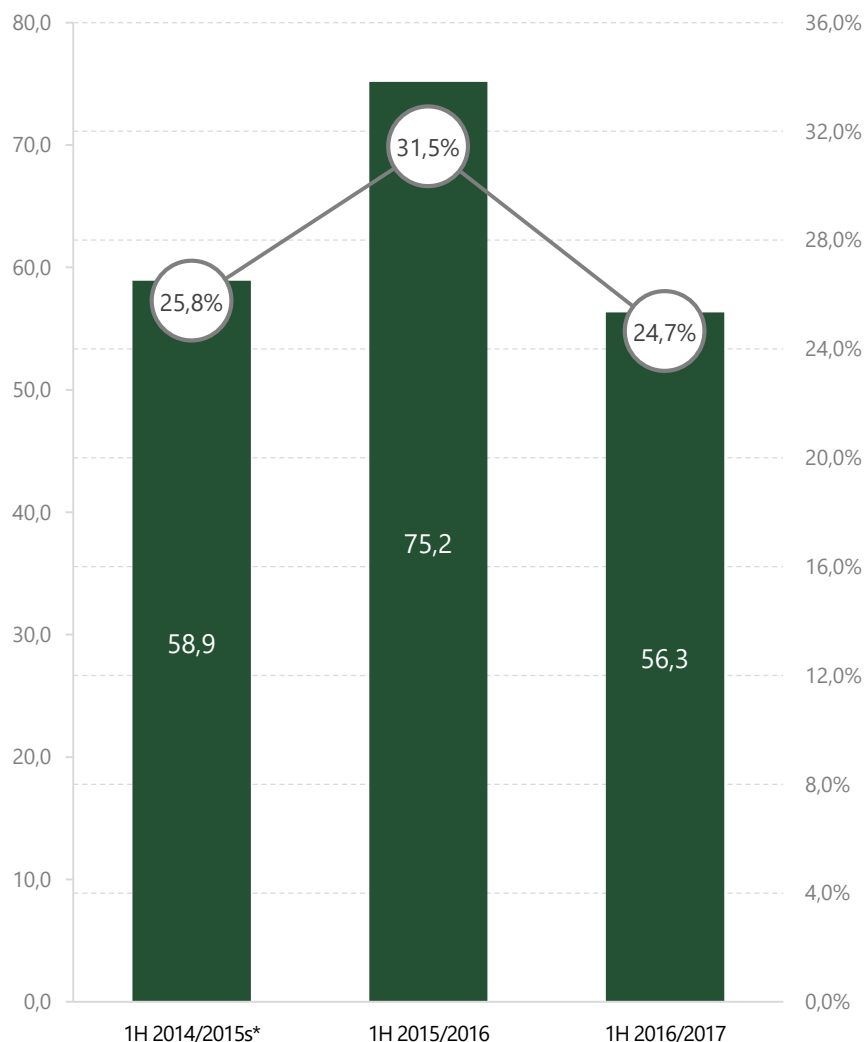
Spadek ceny nabycia drewna w 1H 16/17
-2,6% (r/r)

Rentowność działalności Grupy na poziomie zysku ze sprzedaży

Oslabienie funta i prowadzona restrukturyzacja determinują wyniki Grupy



Zysk brutto ze sprzedaży i marża



Pogorszenie zyskowności i rentowności

Główny wpływ na obserwowane zmniejszenie zysku brutto na sprzedaży Grupy o 18,9 mln PLN w stosunku do 1H 15/16 miały:

- zmniejszenie rentowności łącznie o 17,3 mln PLN, w tym wynikające z:
 - osłabienia kursu GBP/PLN – 3,9 mln PLN,
 - kosztów integracji Grange Fencing w strukturze Grupy, w tym: realizacja restrukturyzacji spółki w Wielkiej Brytanii oraz niższa efektywność zakładu w Grudziądzu w początkowym stadium produkcji,
 - wzrostu amortyzacji nowego zakładu w Grudziądzu,
 - presji płacowej na wzrost kosztów personalnych w Polsce,
- rozwiązanie w 1H 15/16 niewykorzystanej rezerwy na koszty rabatów posprzedażowych – 1,4 mln PLN,
- zmniejszenie przychodów ze sprzedaży – 0,1 mln PLN.

Marża brutto ze sprzedaży
na poziomie
24,7%
wobec 31,5% rok wcześniej

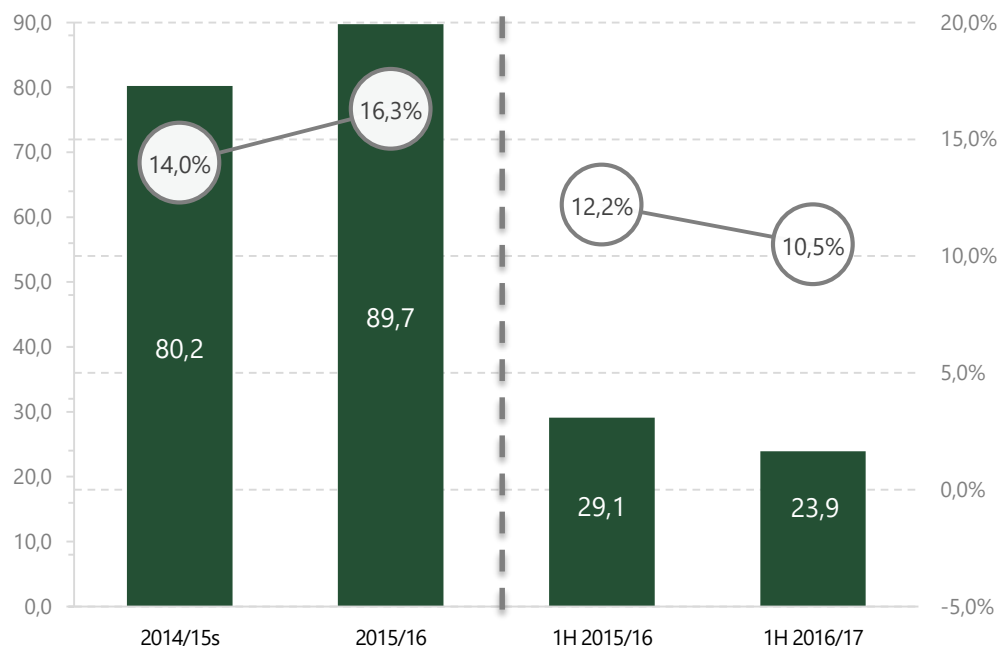
*za rok 2014/15 uwzględniono dane z symulacji danych finansowych przygotowanych w celu uwzględnienia wyników Grange Fencing w całym okresie 12 miesięcy kończących się 30 września 2015 r.

EBITDA poniżej zeszłorocznych wartości

Dwucyfrowa marża na poziomie EBITDA



Skorygowana EBITDA i marża EBITDA



Skorygowana EBITDA w 1H 2016/2017
wyniosła

23,9 mln PLN

przy rentowności EBITDA
na poziomie 10,5%

Sprzedaż w UK oraz niższy kurs GBP/PLN widoczny w EBITDA

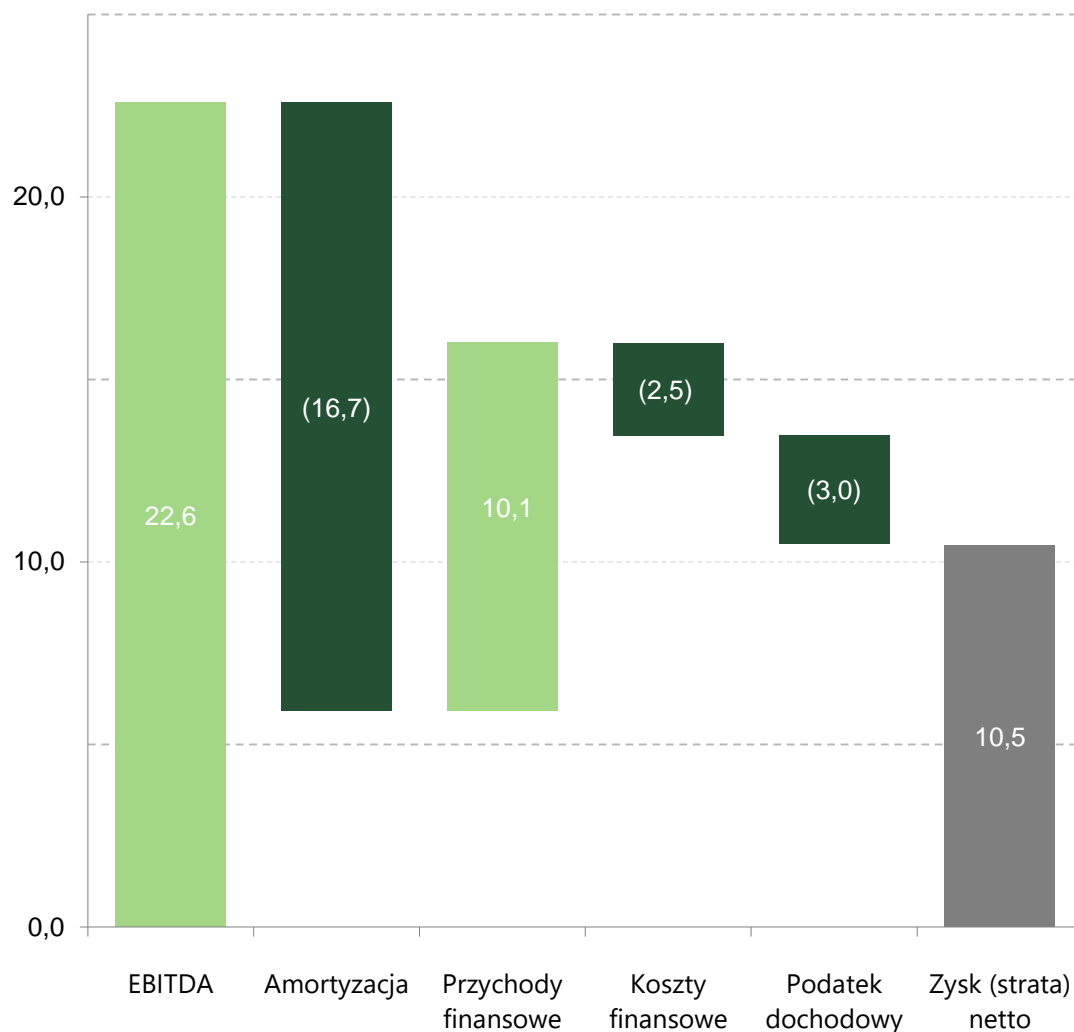
- Skorygowana EBITDA w 1H 16/17 była niższa niż rok wcześniej o 5,1 mln PLN. Odchylenie wynikało z:
 - niższego zysku brutto na sprzedaży o 18,9 mln PLN,
 - niższych kosztów sprzedaży o 6,1 mln PLN – głównie jako efekt niższej sprzedaży na rynku brytyjskim (z uwzględnieniem pozytywnego wpływu niższego kursu GBP/PLN),
 - porównywalnych kosztów ogólnego zarządu – wzrost o 0,2 mln PLN,
 - wyższej amortyzacji (+6,8 mln PLN), wynikającej głównie z uruchomienia zakładu w Grudziądzu,
 - porównywalnego salda pozostałych kosztów i przychodów operacyjnych – wzrost o 0,1 mln PLN.
- Korekty EBITDA w 1H 16/17: (+)1,4 mln PLN, w tym:
 - koszty restrukturyzacji Grange: (+)1,3 mln PLN
 - koszty IPO: (+)0,1 mln PLN.
- Korekta EBITDA w 1H 15/16 związana z IPO: (+)0,6 mln PLN.

Zysk netto

Pozytywny wpływ przychodów finansowych na wynik netto



Zysk netto w mln PLN

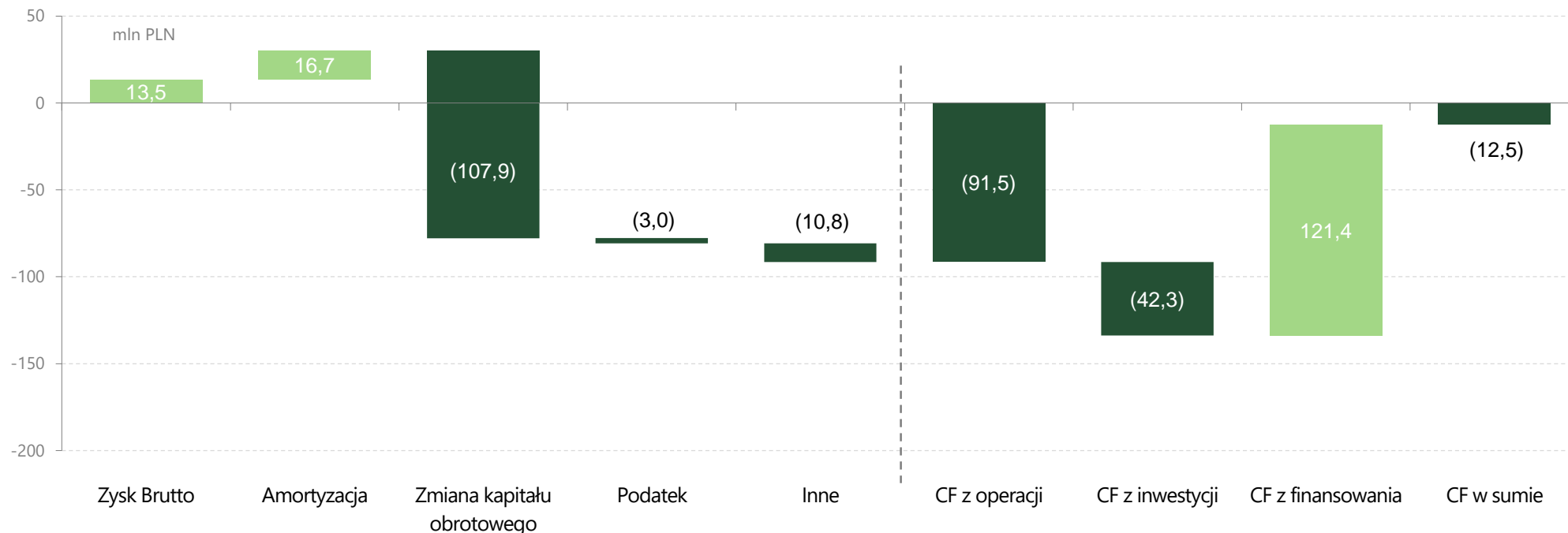


- Wysoka amortyzacja - wzrost o 6,8 mln PLN w stosunku do 1H 15/16 związany z uruchomieniem zakładu w Grudziądzu
- Wysokie przychody finansowe: +10,1 mln PLN, wynikające przede wszystkim z zysków z wyceny i realizacji instrumentów pochodnych: (+6,9 mln PLN) oraz różnic kursowych (+2,2 mln PLN), głównie od zobowiązań finansowych
- Koszty finansowe wynikające głównie z odsetek od zobowiązań finansowych (-2,1 mln PLN). Wielkość odsetek od zobowiązań finansowych na analogicznym poziomie jak w 1H 15/16.
- W podatku dochodowym nie zostały jeszcze uwidocznione korzyści z działalności na terenie PSSE.

Zysk netto w 1H 16/17 wyniósł
10,5 mln PLN
wobec 14,7 mln PLN w 1H 15/16

Cash-flow

Zdrowa struktura przepływów pieniężnych



Przepływy pieniężne zgodne z cyklem sezonowości

- W 1H 16/17 ujemny cashflow operacyjny wynikał przede wszystkim ze zmian w kapitale obrotowym: głównie zmiana stanu zapasów (-) 52,4 mln PLN oraz zmiana stanu należności (-) 53,0 mln PLN
- Ujemny cashflow z inwestycji związany głównie z kontynuacją inwestycji w budowę zakładu produkcji DAO w Grudziądzu – 37,3 mln PLN
- Dodatni cashflow z działalności finansowej wynikający głównie z: wpływów z emisji nowych akcji (+) 44,5 mln PLN oraz wpływów z zaciągnięcia kredytów inwestycyjnych i kredytów finansujących kapitał obrotowy Grupy (+) 83,0 mln PLN.

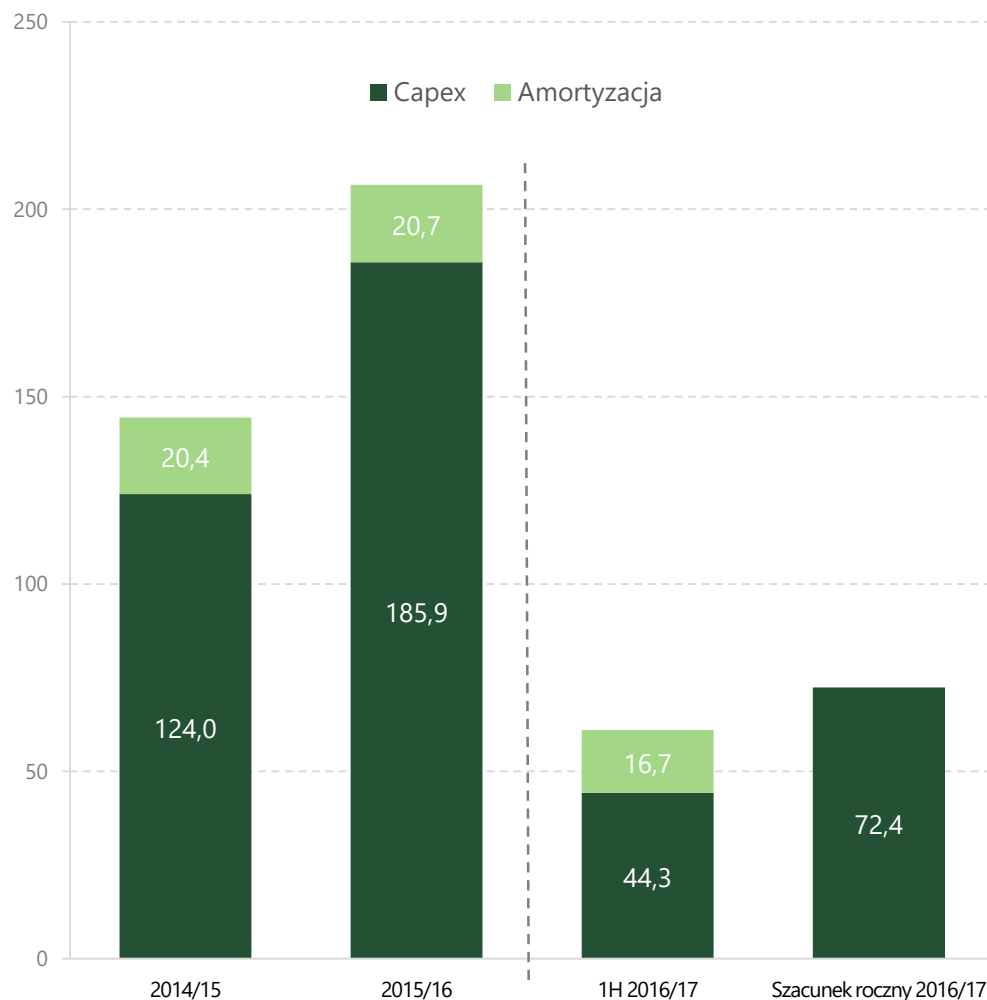
Przepływy pieniężne w 1H 16/17 oddają charakter **sezonowości Grupy**

CAPEX i amortyzacja

Większość wydatków inwestycyjnych związana z budową zakładu MrGarden



Nakłady inwestycyjne (CAPEX inwestycyjny) i amortyzacja w mln PLN



Kontynuacja budowy zakładu w Grudziądzu

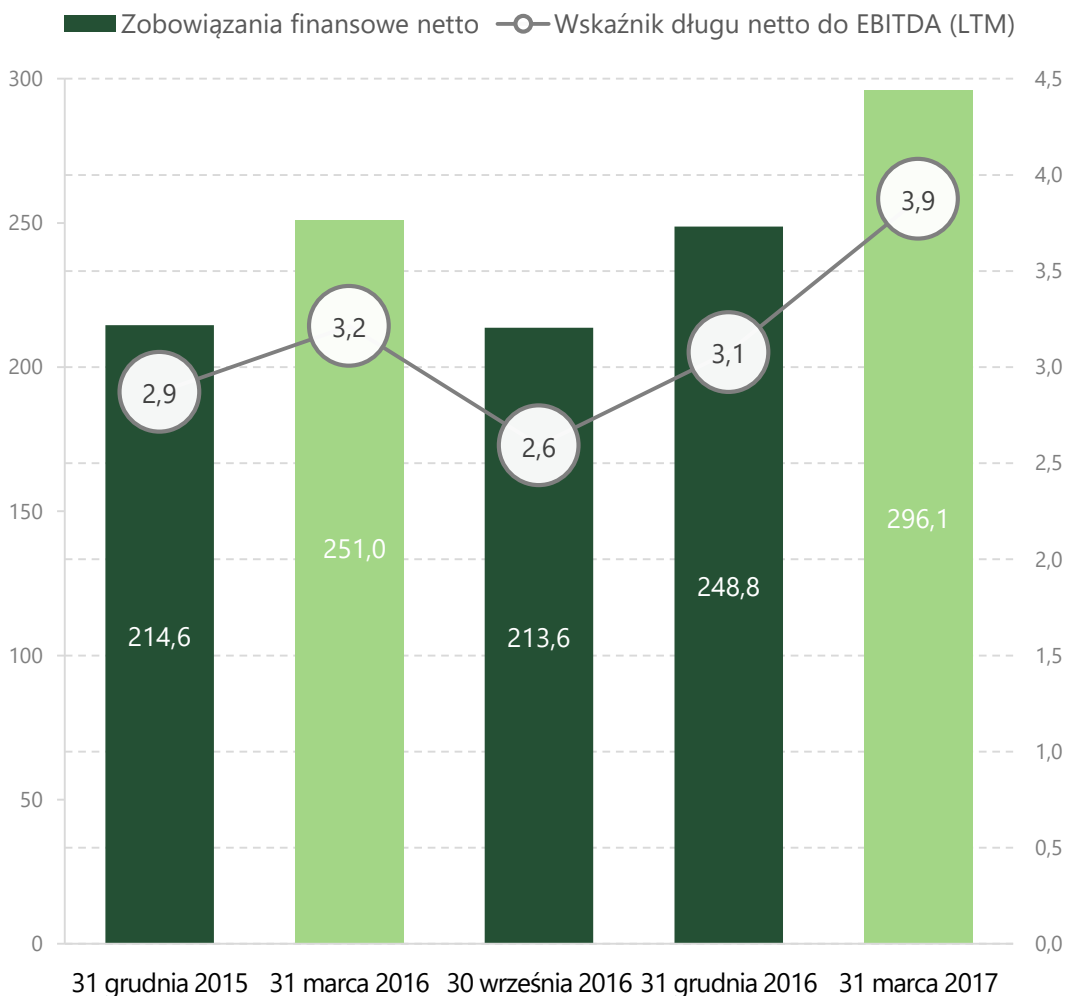
- Do końca 1H 16/17 nakłady inwestycyjne na budowę zakładu produkcji DAO w Grudziądzu narastająco od rozpoczęcia budowy wyniosły blisko 224,5 mln PLN (w tym 37,3 mln PLN w 1H 16/17)
- Nakłady ponoszone przez pozostałe spółki z Grupy w 1H 2016/2017 są na dużo niższym poziomie i wyniosły łącznie 7 mln PLN
- Planowana budowa zakładu produkcji pelletu w Grudziądzu: wartość całej inwestycji wyniesie ok. 20 mln PLN z terminem zakończenia do końca roku kalendarzowego 2017
- W bieżącym roku przewidziane jest jeszcze poniesienie nakładów ok. 28 mln PLN i są to w dużej mierze nakłady związane z budową zakładu pellet (ok. 12 mln PLN) oraz zakończeniem budowy zakładu produkcji DAO w Grudziądzu (ok. 8 mln PLN)
- Bieżąca i przewidywana sytuacja finansowa Grupy oraz posiadane niewykorzystane kredyty inwestycyjne pozwalają na realizację zakładanych działań w bieżącym roku 2016/2017

Finansowanie inwestycji

Wzrost zobowiązań finansowych związany z budową zakładu MrGarden



Zobowiązania finansowe netto w mln PLN



Sezonowo zwiększony poziom zadłużenia Grupy

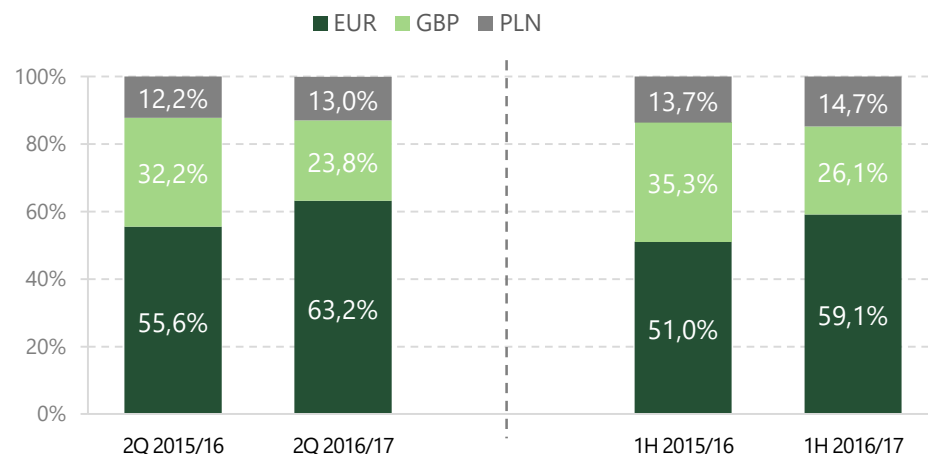
- Kontynuacja procesu budowy zakładu w Grudziądzu oraz sezonowe zwiększenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy spowodowały wzrost zadłużenia Grupy na koniec marca 2017 r.
- Wzrost poziomu finansowania kapitału obrotowego ma charakter cykliczny, co było widoczne również w ubiegłym roku.
- Koszty odsetek od zobowiązań finansowych w 1H 2016/2017 (-2,1 mln PLN) są na poziomie 1H roku 2015/2016.
- Grupa dla kredytów o charakterze nieodnawialnym posiada zabezpieczenie przez ryzykiem zmiany stopy procentowej – transakcje IRS (zarówno EURIBOR, jak i LIBOR dla GBP) dla ponad 80% salda tych kredytów z horyzontem zabezpieczenia kolejnych ponad 6 lat.

Analiza danych finansowych

Przychody i zobowiązania finansowe walutowe w Grupie Stelmet



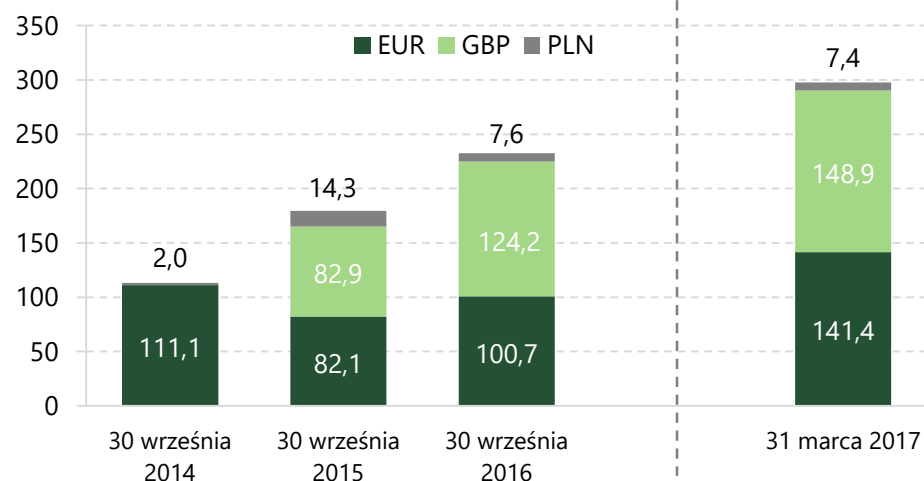
Przychody wg walut w PLN



Grupa ogranicza ryzyko kursowe

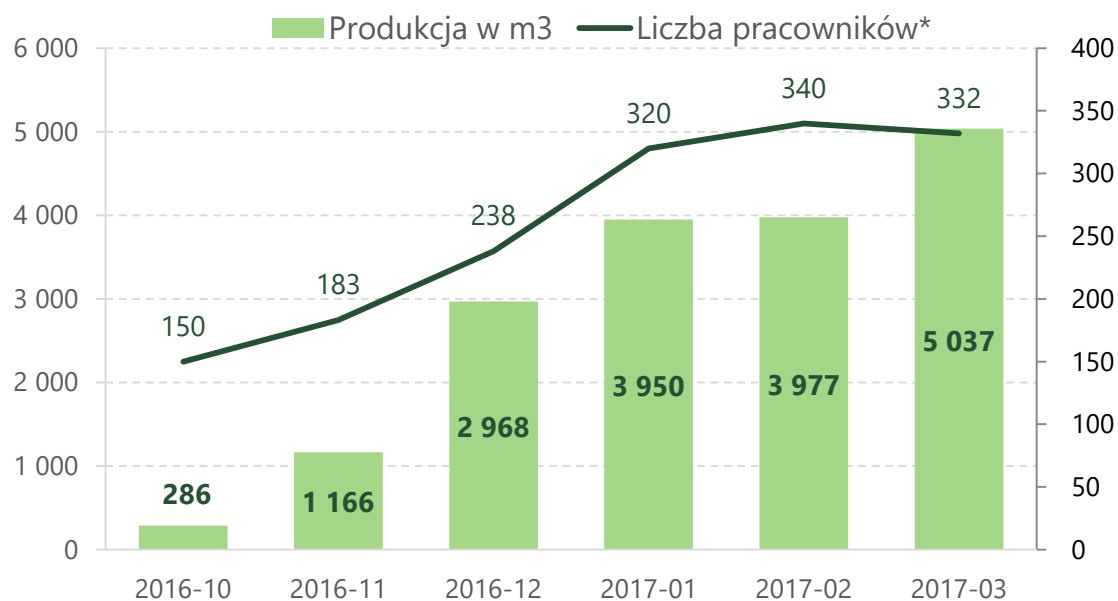
- Zmiana w strukturze walutowej przychodów odzwierciedla kierunki geograficzne realizowanej sprzedaży.
- Niemal 60% przychodów Grupy w 1H 16/17 zostało zrealizowane w EUR. Niższy poziom przychodów w GBP (w stosunku do 1H 15/16) spowodowany niższymi przychodami ze sprzedaży na rynku brytyjskim oraz osłabieniem GBP.
- Stabilny udział sprzedaży w PLN (częściowo zmniejszającej ryzyko kursowe) wynikający ze sprzedaży produktu ubocznego oraz pellet.
- Na dzień 31 marca 2017 r. dla okresu kolejnych 12 miesięcy Grupa posiadała zabezpieczenie kursowe dla ponad 2/3 swojej otwartej pozycji w GBP i ponad 1/3 otwartej pozycji w EUR na kursach wyższych niż obecne kursy rynkowe.

Zobowiązania finansowe wg walut w mln PLN



Realizacja synergii operacyjnych

Rozwój mocy produkcyjnych w MrGarden



*Stan pracowników bezpośrednio produkcyjnych na koniec miesiąca

Rozwój mocy produkcyjnych w zakładzie MrGarden w Grudziądzu

- Produkcja wyrobów gotowych uruchomiona w październiku 2016 r.
- Wielkość realizowanej produkcji pozwoliła na podjęcie decyzji o szybszym zamknięciu zakładu w Telford
- Obecne zatrudnienie w zakładzie w Grudziądzu wynosi niespełna 400 osób

Wykorzystanie dogodnej lokalizacji dla optymalizacji kosztów transportu

- Multimodalny transport z Grudziądza na rynek Wielkiej Brytanii z wykorzystaniem drogi morskiej (port Gdynia) i nowego centrum dystrybucji w Harwich



Restrukturyzacja działalności Grange Fencing

Postęp restrukturyzacji zgodnie z planem



Działania zrealizowane w Grange Fencing

- W marcu 2017 r. zakończono produkcję DAO w Telford
- W kwietniu br. prowadzono jeszcze impregnację oraz przygotowanie nieruchomości produkcyjnych DAO do ich zwrotu do wdzierzawiających co ma nastąpić do końca 3Q 16/17
- Od rozpoczęcia procesu restrukturyzacji produkcji DAO w Wielkiej Brytanii w 3Q 15/16 do końca marca 2017 r. zatrudnienie zostało zmniejszone o ok. 100 osób
- W marcu 2017 r. stan zatrudnienia wynosił ok. 60 osób i będzie całkowicie zredukowany do końca 3Q 16/17
- Ujęte w SF Grupy w 1H 16/17 koszty prowadzonej restrukturyzacji wyniosły 1,3 mln PLN, z czego w 2Q ok. 0,8 mln PLN.
- Dotychczasowe łączne koszty restrukturyzacji związane z zamknięciem produkcji w Wielkiej Brytanii ujęte w sprawozdaniach finansowych Grupy wyniosły 1,2 mln GBP.



Wykorzystanie środków z emisji akcji

Stan zaawansowania procesu



Stan poszukiwań podmiotu do przejęcia:

- Na chwilę obecną spółki z Grupy nie są stroną wiążących zobowiązań co do przejęcia nowych podmiotów.
- Prowadzono niewiążące rozmowy z dwoma potencjalnymi podmiotami zakończone bez efektu.
- Pozyskano raport na temat potencjalnych podmiotów do przejęcia od firmy doradczej na koniec poprzedniego roku kalendarzowego.
- Zamówiono realizację drugiego raportu od wiodącej firmy doradczej. Pierwsza faza prac została zakończona. Druga faza obecnie trwa.
- Przejęcie nowego podmiotu w obecnym roku obrotowym jest mało prawdopodobne.



Załączniki

Podstawowe dane finansowe – RACHUNEK WYNIKÓW 1H



	1H 2016/17	1H 2015/16	Zmiana	
	mln PLN	mln PLN	mln PLN	%
Przychody ze sprzedaży	228,4	239,0	-10,6	-4,4%
Koszt własny sprzedaży	-172,1	-163,8	-8,3	5,1%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	56,3	75,2	-18,9	-25,1%
<i>Marża</i>	<i>24,7%</i>	<i>23,7%</i>	<i>1,0%</i>	<i>4,0%</i>
Koszt sprzedaży	-32,5	-38,6	6,1	-15,8%
Koszty ogólnego zarządu	-19,4	-19,2	-0,2	1,2%
Zysk (strata) ze sprzedaży	4,3	17,3	-13,0	-74,9%
<i>Marża</i>	<i>1,9%</i>	<i>7,2%</i>	<i>-5,3%</i>	<i>-73,7%</i>
Pozostałe przychody operacyjne	4,5	4,6	-0,2	-3,4%
Pozostałe koszty operacyjne	-2,9	-3,2	0,3	-9,0%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	5,9	18,7	-12,8	-68,5%
<i>Marża</i>	<i>2,6%</i>	<i>7,8%</i>	<i>-5,3%</i>	<i>-67,0%</i>
Przychody finansowe	10,1	7,9	2,2	27,1%
Koszty finansowe	-2,5	-5,3	2,8	-52,4%
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	13,5	21,3	-7,9	-36,9%
<i>Marża</i>	<i>5,9%</i>	<i>8,9%</i>	<i>-3,0%</i>	<i>-34,0%</i>
Podatek dochodowy	-3,0	-6,7	3,7	-55,6%
Zysk netto	10,5	14,7	-4,2	-28,4%
<i>Marża</i>	<i>4,6%</i>	<i>6,1%</i>	<i>-1,5%</i>	<i>-25,1%</i>

Podstawowe dane finansowe – RACHUNEK WYNIKÓW 2Q



	2Q 2016/17	2Q 2015/16	Zmiana	
	mln PLN	mln PLN	mln PLN	%
Przychody ze sprzedaży	161,5	163,7	-2,3	-1,4%
Koszt własny sprzedaży	-117,8	-106,4	-11,3	10,7%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	43,7	57,3	-13,6	-23,7%
<i>Marża</i>	<i>27,1%</i>	<i>35,0%</i>	<i>-7,9%</i>	<i>-22,6%</i>
Koszt sprzedaży	-20,9	-25,2	4,2	-16,8%
Koszty ogólnego zarządu	-10,0	-9,1	-0,8	9,3%
Zysk (strata) ze sprzedaży	12,8	23,0	-10,2	-44,3%
<i>Marża</i>	<i>7,9%</i>	<i>14,1%</i>	<i>-6,1%</i>	<i>-43,5%</i>
Pozostałe przychody operacyjne	3,4	3,2	0,2	6,4%
Pozostałe koszty operacyjne	-1,4	-2,8	1,4	-51,2%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	14,9	23,4	-8,5	-36,5%
<i>Marża</i>	<i>9,2%</i>	<i>14,3%</i>	<i>-5,1%</i>	<i>-35,6%</i>
Przychody finansowe	9,8	6,7	3,1	46,1%
Koszty finansowe	7,6	-3,9	11,5	-298,0%
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	32,3	26,3	6,0	23,0%
<i>Marża</i>	<i>20,0%</i>	<i>16,0%</i>	<i>4,0%</i>	<i>24,7%</i>
Podatek dochodowy	-6,8	-4,8	-2,0	41,4%
Zysk netto	25,6	21,5	4,1	18,9%
<i>Marża</i>	<i>15,8%</i>	<i>13,1%</i>	<i>2,7%</i>	<i>20,5%</i>

Podstawowe dane finansowe – EBITDA 1H



	1H 2016/17	1H 2015/16	Zmiana	
	mln PLN	mln PLN	mln PLN	%
Przychody ze sprzedaży	228,4	239,0	-10,6	-4,4%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	5,9	18,7	-12,8	-68,5%
Amortyzacja	16,7	9,8	6,8	69,6%
EBITDA	22,6	28,6	-6,0	-21,0%
<i>Marża EBITDA</i>	<i>9,9%</i>	<i>12,0%</i>	<i>-2,1%</i>	<i>-17,3%</i>
Korekty EBITDA	1,4	0,6	0,9	153,0%
Restrukturyzacja Grange Fencing	1,3	0,0	1,3	
Koszty IPO	0,1	0,6	-0,4	
Skorygowana EBITDA	24,0	29,1	-5,1	-17,6%
<i>Marża skorygowanej EBITDA</i>	<i>10,5%</i>	<i>12,2%</i>	<i>-1,7%</i>	<i>-13,8%</i>

Podstawowe dane finansowe – EBITDA 2Q



	2Q 2016/17	2Q 2015/16	Zmiana	
	mln PLN	mln PLN	mln PLN	%
Przychody ze sprzedaży	161,5	163,8	-2,3	-1,4%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	14,9	23,4	-8,5	-36,4%
Amortyzacja	9,1	4,8	4,2	87,8%
EBITDA	24,0	28,3	-4,3	-15,2%
<i>Marża EBITDA</i>	<i>14,9%</i>	<i>17,3%</i>	<i>-2,4%</i>	<i>-14,0%</i>
Korekty EBITDA	0,9	0,6	0,4	64,9%
Restrukturyzacja Grange Fencing	0,8	0,0	0,8	
Koszty IPO	0,1	0,6	-0,4	
Skorygowana EBITDA	24,9	28,8	-3,9	-13,6%
<i>Marża skorygowanej EBITDA</i>	<i>15,4%</i>	<i>17,6%</i>	<i>-2,2%</i>	<i>-12,4%</i>

Podstawowe dane finansowe - BILANS



	31.03.2017	31.03.2016	Zmiana	
	mln PLN	mln PLN	mln PLN	%
Aktywa trwałe, w tym:				
Rzeczowe aktywa trwałe	469,7	349,7	120,0	34,3%
Nieruchomości inwestycyjne	20,1	20,6	-0,5	-2,3%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	37,7	22,6	15,1	66,8%
Aktywa trwałe RAZEM	556,5	423,9	132,6	31,3%
Aktywa obrotowe, w tym:				
Zapasy	127,2	122,6	4,5	3,7%
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	158,6	157,4	1,3	0,8%
Pochodne instrumenty finansowe	8,8	9,2	-0,4	-4,3%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	6,7	17,8	-11,2	-62,7%
Aktywa obrotowe RAZEM	310,3	317,0	-6,8	-2,1%
AKTYWA RAZEM	866,8	741,0	125,8	17,0%
Kapitał własny	445,1	346,5	98,5	28,4%
Zobowiązania długoterminowe, w tym:				
Kredyty, pożyczki, leasingi	252,5	152,4	100,1	65,7%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	19,3	16,1	3,2	19,8%
Zobowiązania długoterminowe RAZEM	278,6	173,7	104,9	60,4%
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:				
Kredyty, pożyczki, leasingi, faktoring	50,2	116,4	-66,2	-56,9%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	51,7	58,7	-7,0	-12,0%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	24,1	28,0	-3,9	-14,0%
Zobowiązania krótkoterminowe RAZEM	143,1	220,8	-77,6	-35,2%
PASYWA RAZEM	866,8	741,0	125,8	17,0%

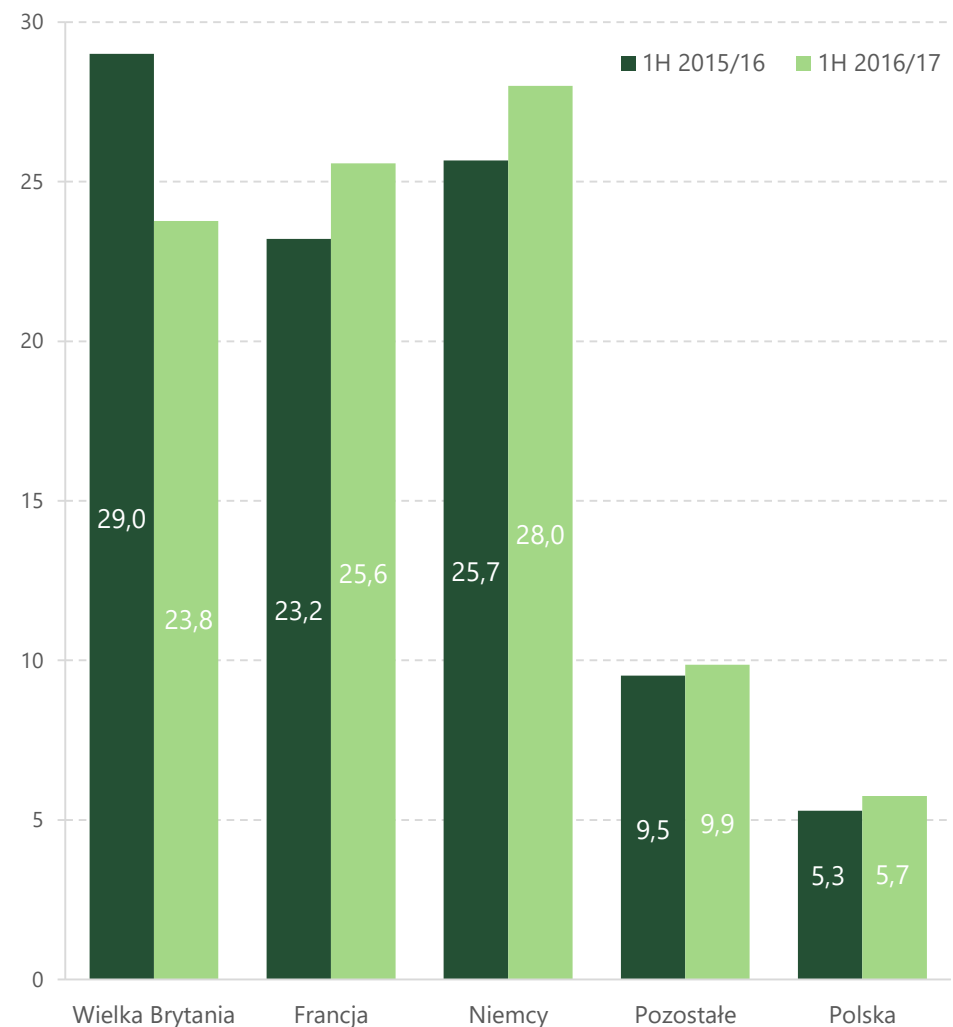
Architektura ogrodowa - geograficzna sprzedaż w m3



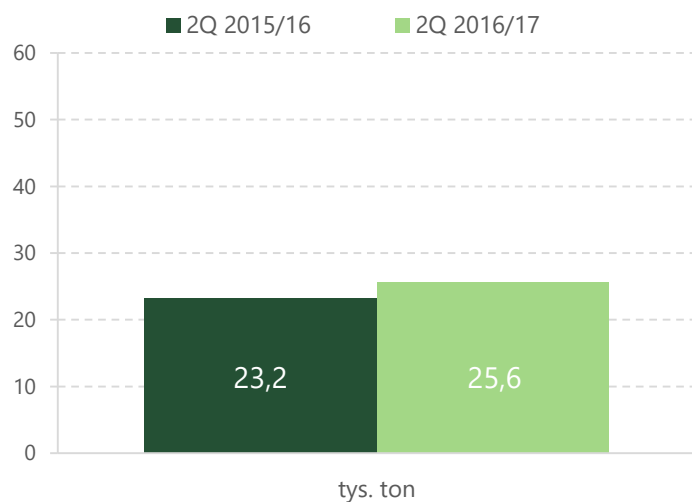
Geograficzna sprzedaż DAO wyrażona w tys. m3 (2Q)



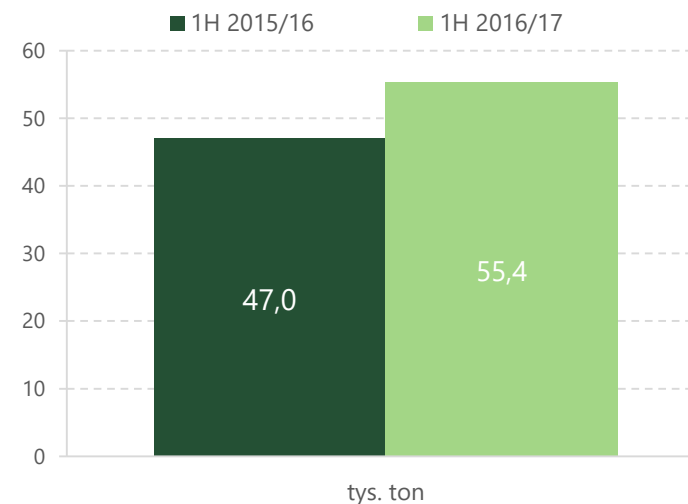
Geograficzna sprzedaż DAO wyrażona w tys. m3 (1H)



Sprzedaż pelletu wyrażona w tys. ton (2Q)



Sprzedaż pelletu wyrażona w tys. ton (1H)



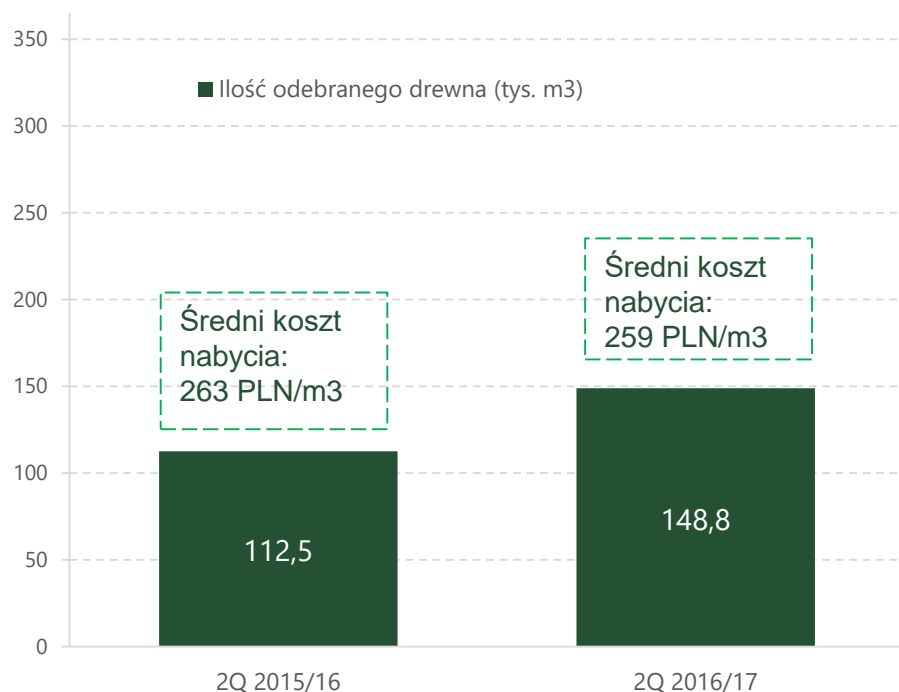
Rosnąca sprzedaż pelletu

- W 1H 2016/17 sprzedaż wzrosła r/r o 8,3 tys. ton, tj. o 17,7%
- W 2Q 2016/17 sprzedaż wzrosła r/r o 2,4 tys. ton, tj. o 10,6%

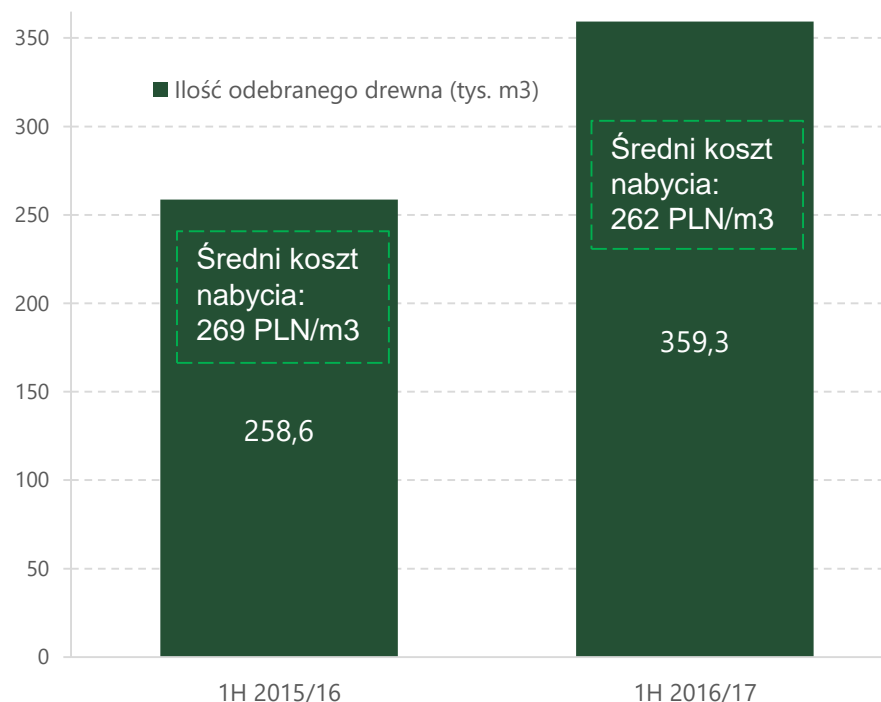
Sprzedaż pelletu w 1H 2016/17
wyniosła

55,4 tys. ton
(+17,7% r/r)

Ilość odebranego surowca drzewnego wyrażona w tys. m3 (2Q)



Ilość odebranego surowca drzewnego wyrażona w tys. m3 (1H)



W ramach zawartych umów odebrano:

- w 1H 2016/17 359,3 tys. m3 surowca drzewnego, tj. o 38,9% więcej niż w 1H 2015/16
- w 2Q 2016/17 148,8 tys. m3 surowca drzewnego, tj. o 32,3% więcej niż w 2Q 2015/16

- w 1H 2016/17 koszt nabycia PLN/m3 spadł r/r o 2,6%
- w 2Q 2016/17 koszt nabycia PLN/m3 spadł r/r o 1,5%